最新中班冬天活动 幼儿园中班语言教案冬天来了(精选8篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

商场演讲比赛演讲稿篇一

大家好，首先感谢公司给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对商场的未来充满信心。

首先商场的方针目标是：

强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成业务收入而拼搏！

如今的商场，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的营销理念，改一改昔日的销售方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到商场得天独厚的信息传播网络，因此依靠商场平台，应该是商场业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们××人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市区有关部门联系，洽谈发展。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，

提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于消费一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布销售信息，给商场的目标用户发送业务信函的企业都来此消费。

3、公司创造条件，增加、开发市场，投入广告，计划在条件成熟后，另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他公司发布的，我一直在构思，为什么不可以来做一些大型广告牌？只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收业务，占领市场，并注重营销的实际效果。利润分成，调动起我们系统内部职工联系业务的积极性。

5、发展和健全销售网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，把他们的产品推销到农村市场去，公司可以在全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们建立业务关系，邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

6、企业网络化已不再是一种时髦，而是一种必然，利用互联网开展业务取得收益也应该是我们商场新的经济增长点。例如开办商场网页，针对遂宁所有的企事业机关、单位、学校、社会团体，对他们提供优惠的政策，这样对我们的商场起到了很好的宣传、广告作用。

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系；建立一种全新的营销理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向；针对公

司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为公司收入而努力拼搏，为商场做出新的贡献！

商场演讲比赛演讲稿篇二

我叫____，生于____年，现在____工作。我于_____年参加工作，从事商业工作长达____年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

_____年，我去深圳在“____集团”____分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。

一是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

二是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

虽然我到____的时间不长，但我已深深地感受到____这个大家庭的温暖，看到了____的发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的____人。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到____的事业中去，脚踏实地地干出一番事业。

最后，我希望，能用你们的信任和我的努力作支撑，共铸____商场明天的辉煌！

谢谢大家！